BRIDGE REPORT
ブリッジレポート

Bridge Report

翻訳センター（２４８３）

東　郁男社長

会社名	株式会社翻訳センター
証券コード	2483
市場	JASDAQ
業種	サービス業
社長	東　郁男
所在地	大阪市中央区久太郎町 4-1-3
事業内容	日本最大規模の翻訳会社。特許、医薬、工業、金融の 4 分野を中心とした企業向け産業翻訳が軸。M&A により、通訳、国際会議企画・運営、翻訳者・通訳者派遣にも進出。
決算月	3 月
HP	http://www.honyakuctr.com/

－ 株式情報 －

株価	発行済株式数（自己株式を控除）		時価総額	ROE（実）	売買単位
4,585 円	1,684,500 株		7,723 百万円	9.2%	100 株
DPS（予）	配当利回り（予）	EPS（予）	PER（予）	BPS（実）	PBR（実）
45.00 円	1.0%	142.40 円	32.2 倍	1,459.64 円	3.1 倍

*株価は 12/11 終値。発行済株式数は直近四半期末の発行済株式数から自己株式を控除。ROE、BPS は前期実績。

－ 連結業績推移 －　（単位：百万円、円）

決算期	売上高	営業利益	経常利益	当期利益	EPS	DPS
2010 年 3 月(実)	4,239	236	239	105	80.65	40.00
2011 年 3 月(実)	4,756	279	270	139	88.92	40.00
2012 年 3 月(実)	5,536	440	439	227	135.22	45.00
2013 年 3 月(実)	7,267	422	422	220	130.70	45.00
2014 年 3 月(予)	8,800	470	470	240	142.40	45.00

*予想は会社予想。2013 年 4 月 1 日付で 1:100 の株式分割を実施。EPS、DPS は遡及して調整。

JASDAQ 上場の(株)翻訳センターの会社概要、2014 年 3 月期第 2 四半期決算概要、今後の戦略等について、ブリッジレポートにてご紹介致します。

―目次―

1. 会社概要
2. 特徴と強み
3. 2014 年 3 月期第 2 四半期決算概要
4. 2014 年 3 月期通期業績予想
5. 今後の戦略
6. 今後の注目点

今回のポイント

・翻訳業界の国内最大手で唯一の上場企業。産業翻訳と呼ばれる技術文書やビジネス文書の翻訳を行う。高い品質と専門性、対応言語約 70 言語という幅広さが特徴。M&A によって、通訳も含めた言語サービスにおける事業領域の拡大を図る。

・14/3 期第 2 四半期の売上高は前年同期比 38.2%増収の 41 億円。子会社化した ISS が通期で寄与したほか、翻訳事業も医薬分野、金融分野が堅調で増収だった。先行的な人材獲得などで販管費が増加したものの、営業利益、経常利益は小幅ながらも増益となった。

・通期予想に変更は無い。下期の増収率は低下するが、翻訳事業の 4 分野が総じて堅調で粗利率は上昇。シナジー効果発現の促進を目的とした東京本部のオフィス移転・増床のコスト増も吸収し、2 ケタの増収増益を見込む。配当は前期と同水準の 45.00 円/株を予定。

・第 2 四半期決算の通期予想に対する進捗率は売上で 5 割弱、利益で約 3 割となっているため、それだけ見るとハードルが高いようにも感じてしまうかもしれないが、同社の場合、上期に先行的な社員補充を行うことから、上期よりも下期の方が利益率は上昇するため、ISS 子会社化による前年同期と比較した寄与は一巡するものの、通期予想達成は十分可能と会社側は考えている。

※（株）アイ・エス・エスは子会社として(株)アイ・エス・エス・インスティテュートおよび(株)アイ・エス・エス・コンサルティングを有しており、これら 3 社を総称して、以下 ISS と表記する。

1. 会社概要

翻訳業界の国内最大手で唯一の上場企業。特許、医薬、工業、金融分野において、産業翻訳と呼ばれる技術文書やビジネス文書の翻訳を行う。語学力、専門性、文章力に優れた約 5,900 名の登録翻訳者・通訳者を有する。高い品質と専門性、対応言語約 70 言語という幅広さが特徴。M&A によって、通訳も含めた言語サービスにおける事業領域の拡大を図る。

【沿革】

江戸時代から薬の町として有名な大阪・道修町（どしょうまち）で、医薬専門の翻訳サービスを提供するために設立された(株)メディカル翻訳センターが前身。その後、特許などへ翻訳業務の範囲を広げる過程で東京、大阪、名古屋に設立した数社を整理・統合して 1997 年 8 月に(株)翻訳センターとなる。2006 年株式上場後、海外へも進出。2012 年 9 月に通訳、国際会議企画・運営、人材派遣で実績を持つ ISS を子会社化。

1986 年 4 月	株式会社メディカル翻訳センターを設立（大阪・道修町）、医薬専門の翻訳サービスを開始
1997 年 8 月	現・株式会社翻訳センターとして、大阪・東京・名古屋の三都市において、医薬・工業・特許分野の翻訳サービスを開始
1998 年 4 月	金融関連の翻訳サービスを開始。
2003 年 6 月	メディカルライティング業務を開始
2004 年 4 月	一般労働者派遣事業を開始
2004 年 10 月	株式会社国際事務センター（東京）を完全子会社化
2006 年 4 月	大阪証券取引所「ヘラクレス」上場 （現・大阪証券取引所「ジャスダックスタンダード」）
2006 年 11 月	HC Language Solutions, Inc.を設立（アメリカ、カリフォルニア州）
2008 年 8 月	合弁会社として北京東櫻花翻訳有限公司 設立（中国、北京市）
2008 年 10 月	株式会社HCランゲージキャリアを設立（東京、人材派遣サービス）
2010 年 12 月	株式会社外国出願支援サービスを設立（東京、特許出願支援サービス）

2012 年 9 月	ISS を子会社化
2013 年 4 月	派遣事業統合のため、ISS と株式会社 HC ランゲージキャリアを合併（株式会社 HC ランゲージキャリアを吸収合併）

【社長プロフィール】

東　郁男社長は 1961 年 7 月 15 日生まれ。
1992 年 8 月同社入社後、1997 年 8 月取締役就任。2001 年 9 月に創業者からバトンを引き継ぎ、代表取締役に就任し、2006 年の株式上場の指揮を執る。

【企業理念・経営方針】

＜企業理念＞

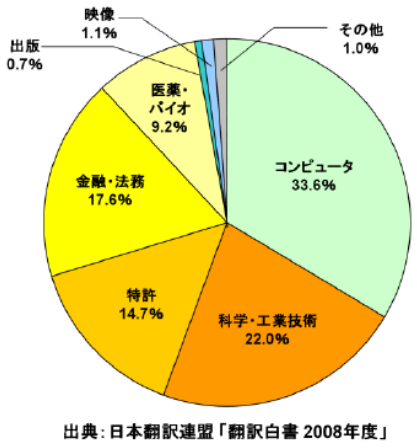
産業技術翻訳を通して、国内・外資企業の国際活動をサポートし、国際的な経済・文化交流に貢献する企業を目指す。

＜経営ビジョン＞
「すべての企業を世界につなぐ言葉のコンシェルジュ」

【市場環境】

翻訳ビジネスは大きく分けて、「産業翻訳」、「出版翻訳」、「映像翻訳」があるが、同社の中心的な事業は、企業や官公庁で発生する技術文書、ビジネス文書の翻訳のことを指す「産業翻訳」と言われる分野。
日常生活においては出版翻訳や映像翻訳を目にすることが多いが、年間 2,000 億円といわれる日本の翻訳市場において、産業翻訳は 90%と圧倒的な大半を占めている。
一般社団法人日本翻訳連盟によると、国内には約 2,000 社の翻訳会社・事業者があるが、売上高 53 億円（単体、2013 年 3 月期）の同社の以下は、10 位で売上高数億円程度と、小規模事業者が大多数の業界となっている。

「翻訳取扱分野構成」



出典：日本翻訳連盟「翻訳白書 2008年度」

（同社資料より）

日本企業の活動のグローバル化が進むにつれて、翻訳ニーズは益々拡大するものと予想されている。
✧　高速鉄道、プラント設備・装置技術、水道など日本企業による現地インフラ事業の受注拡大。
✧　震災、洪水などの教訓からリスク分散に伴う生産拠点の多極化。
✧　医療分野が成長戦略の重要な柱の一つと位置付けられており、研究の進展、新薬の開発、日本製医療用機器の輸出拡大
✧　所謂「クールジャパン」戦略に基づいた、コンテンツ、製品・サービスの輸出拡大や、来日誘致策の積極化
海外に目を向けてみると、アメリカの調査会社コモンセンスアドバイザリー社発表による 2012 年の世界の語学サービス会社の売上高ランキングにおいて、同社は世界で 12 位、アジア地域では 1 位にランクインされた。

同社レポートによると、世界の翻訳市場は約 2 兆 3,500 億円と、日本市場の 10 倍以上にあたる巨大市場が形成されている。当然競争も激しい事は予想されるが、同社は事業拡大のため、新規領域への取組も開始しており、将来的には世界トップ 10 入りを目指している。

	企業名	所在国	2011 年度売上高（US$百万ドル）	従業員数	拠点数	上場／非上場
1	Mission Essential Personnel	US	$725.50	8,300	20	非上場
2	Lionbridge Technologies	US	$427.86	4,500	45	上場
3	HP ACG	FR	$418.00	4,200	15	上場
4	TransPerfect / Translations.com	US	$300.60	1,763	74	非上場
5	SDL	UK	$282.85	2,700	70	上場
6	STAR Group	CH	$148.00	890	43	非上場
7	euroscript International S.A.	LU	$133.71	1,400	27	非上場
8	ManpowerGroup	US	$113.00	350	11	上場
9	RWS Holdings PLC	UK	$105.06	529	10	上場
10	Welocalize, Inc.	US	$82.20	615	12	非上場
11	CLS Communication	CH	$81.52	550	19	非上場
12	**HONYAKU CENTER INC.**	**JP**	**$70.14**	**254**	**5**	**上場**

（出典：Common Sence Advisory「The Top 100 Language Service Providers」）

（同社資料より）

（同社 WEB サイトより）

【事業内容】

特許、医薬、工業、金融など、専門性の高い事業分野における産業翻訳を行っている。
産業翻訳の具体例としては、以下の様なものが挙げられる。

- ✓ デジタル機器等における複数言語で書かれている取扱説明書
- ✓ 海外生産工場での機械の仕様書や現地従業員向けの作業マニュアル
- ✓ 現地会社で使う規程類などの人事労務資料
- ✓ ソーシャルゲームを含めた各種ゲームやアニメ、マンガなどのコンテンツ類
- ✓ 日本国あるいは外国へ特許出願する際の特許明細書
- ✓ 日本国あるいは外国で医薬品の承認申請を取得するための資料
- ✓ 決算短信などのディスクロージャー関連資料

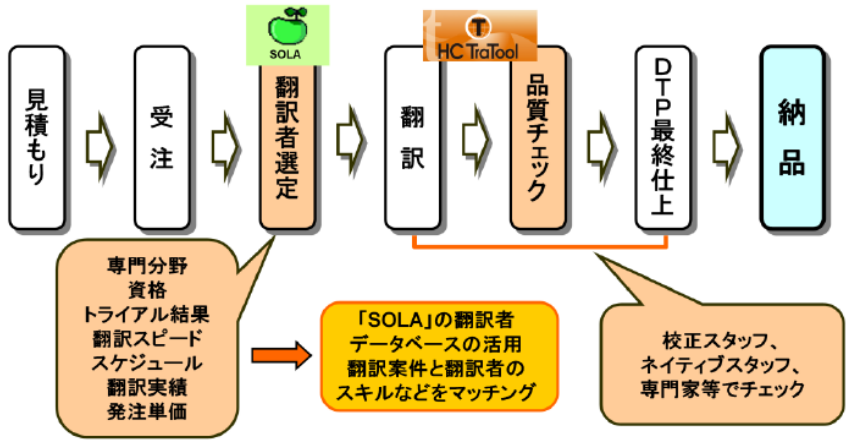
現在の顧客数はグループで約 3,500 社。9 割が法人顧客。
売上ベースで対応言語の 80%が英語で、中国語 6%、独・仏が数%と続くが、近年、東南アジア言語の翻訳依頼が増えている。
現在、約 70 言語に対応している。

◎ビジネスモデル

翻訳作業は、同社に登録している 5,881 名（2014 年 3 月期第 2 四半期。子会社 ISS を含むグループ連結のべ人数）が行う。質の高い翻訳者をどれだけ確保できるかが事業拡大の上で大きなポイントとなる。
そのために、登録の際トライアルというテストを実施し、語学力のみでなく、技術知識など専門性や文章力、スピードも評価して一定以上の能力を有した翻訳者のみと契約している。合格率は約 40%ということだが、一次審査として書

類審査も行っていることから、実際の合格率はもっと低く、狭き門となっている。
登録翻訳の確保が重要な経営課題と認識しているが、実際のところは、翻訳者の数がボトルネックになった事はないということで、安定的に仕事を発注できる同社の事業規模の大きさもあり、登録者数は順調に拡大している。
同社の売上原価のほぼ大半が登録翻訳者への支払報酬で、原則的に「対応言語　1ワードあるいは1文字」当たりの従量制となっている。

業務フローを示したのが以下の図だが、同社が安定的に利益を生み出すためには以下の 2 点が最も重要であり、そのために様々なシステムを導入している。



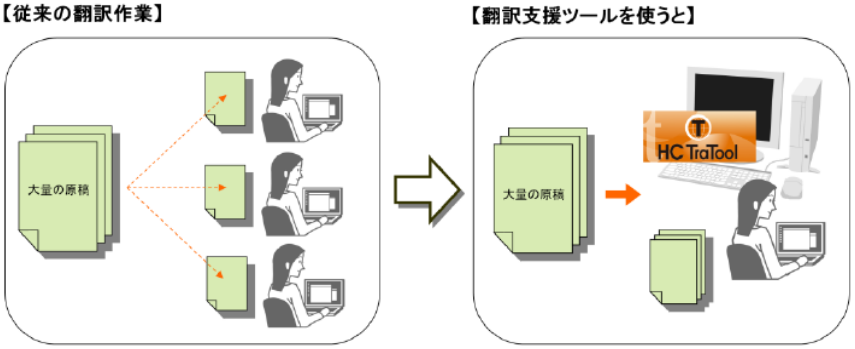
（同社資料より）

①翻訳者の選定
品質確保のためには、顧客から依頼された原稿の内容に適した翻訳者を言語、専門性、スピード、発注単価などを加味して選定しなければならない。
この選定でミスをすると、納品までの後工程に支障をきたし、収益低下につながる。

同社では基幹業務システム「SOLA」を使用し、常に適切な選定が行う事が出来るような体制を構築している。
「SOLA」は、2003 年 4 月に導入した、案件の受注から納品、回収までを一括管理する同社独自開発の基幹業務システムで、販売管理だけでなく、登録者に関する、専門分野、過去の実績、スケジュール等、詳細なデータが蓄積されている。
コーディネーターと呼ばれる社内の担当者が、このデータベースを用いて適切な翻訳者を選定する。「SOLA」を使うことでコーディネーターの属人的な経験などに頼らずに適切な翻訳者の選定を行う事が出来る。

②翻訳のスピードアップ及び品質チェック
顧客に納品する前に必要な校正作業は社内の校正スタッフ、ネイティブスタッフなど、専門スタッフが行っている。また、翻訳作業をより確実かつスピーディーに行えるよう、自社開発の「HC　TraTool」を始めとした翻訳支援ツールを使用している。

「HC　TraTool」とは？



（同社資料より）

従来の手作業による翻訳では、大量の原稿の重複箇所の表現統一を手作業で処理しており、業務の精度を高めるためには、多くの人手を投入するなど、効率的ではなかった。
この問題を解決するために同社は、翻訳支援ツール「HC TraTool」を開発し、2010 年 4 月から本格導入した。これは、重複箇所の表現統一を機械的に処理するもので、ツール導入により、翻訳作業に関わる人出を減らし、より速く正確に行うことが可能となった。

◎事業セグメント
翻訳事業が売上、利益の大半を占める。なお ISS の子会社化に伴い、セグメントの区分を変更している。

「翻訳事業」

売上高	2,892 百万円
セグメント利益	85 百万円

（2014 年 3 月期第 2 四半期実績）

特許分野、医薬分野、工業分野、金融分野からなる。

①特許分野
主に、特許事務所および各種メーカーの知的財産関連部署を顧客とした、電気、電子、機械、自動車、半導体、情報通信、化学、医薬、バイオ分野における、外国出願ならびに日本出願等に伴う特許出願明細書、特許公報等の翻訳を行っている。

②医薬分野
主に、製薬会社を顧客とした、新薬等医薬品開発段階での試験実施計画書、試験報告書、医薬品の市販後の副作用症例報告、学術論文、および、医薬品・医療機器類の導入や導出に伴う厚生労働省、米国FDA（食品医薬品局）等への申請関連資料等の翻訳、医療機器メーカーを顧客としたマニュアルの翻訳や化学品、農薬関連の翻訳も行っている。

③工業分野
主に、自動車、電気機器、機械、半導体、情報通信関連の輸出・輸入メーカーを顧客とした、技術仕様書、規格書、取扱説明書、品質管理関連資料の翻訳、メディアコンテンツ類の翻訳も行っている。

④金融分野
主に、銀行・証券会社・保険会社等金融機関を顧客とした、市場分析レポート、企業業績・財務分析関連資料、運用報告関連資料、人事関連資料、マーケティング関連資料、報告書等の翻訳、また、各種メーカー等を顧客とした、株主総会招集通知やアニュアルレポート、有価証券報告書等のディスクロージャー関連資料の翻訳、会社案内・法律関連文書、人事規程等の翻訳も行っている。

「派遣事業」

売上高	705 百万円
セグメント利益	55 百万円

（2014 年 3 月期第 2 四半期実績）

顧客企業内において機密保持上、社外に持ち出せない文書類などの翻訳業務を行う翻訳者派遣を行っているほか、会議、商談、工場見学等の通訳業務を行う通訳者の派遣、外資系企業をメインターゲットとした人材紹介業務も行っている。

「通訳事業」

売上高	250 百万円
セグメント利益	18 百万円

（2014 年 3 月期第 2 四半期実績）

（株）アイ・エス・エスにおいて、会議、商談、工場見学などの際の通訳を請負っている。

「語学教育事業」

売上高	113 百万円
セグメント利益	14 百万円

（2014 年 3 月期第 2 四半期実績）

(株)アイ・エス・エス・インスティテュートにおいて通訳者・翻訳者養成のための語学教育を提供している。

「その他」

売上高	264 百万円
セグメント利益	-7 百万円

（2014 年 3 月期第 2 四半期実績）

（株）アイ・エス・エスにおいて、国際会議の企画・運営事業を、子会社の（株）外国出願支援サービスにおいて、外国出願用の特許明細書の作成業務などを行っている。

2. 特徴と強み

翻訳業界最大手で唯一の上場企業である同社は、以下の様な強みや特徴を有している。

◎専門性
特許、医薬、工業、金融の 4 分野において高い専門性を有している。
言語としての専門性はもちろんだが、外国特許出願に際しての出願書類の作成も手掛けるのに加えて、本業である翻訳も行う等、その業界に関する高い専門性と翻訳に付随した付加価値サービスを展開している。
近年様々な機械翻訳サービスが WEB を通じて提供されるようになっては来ているが、現在のところ、同社が手掛けるレベルの産業翻訳で使用に耐えられるものではなく、今後も顧客が要求する専門性と言う観点からすれば普及、浸透には相当な時間と開発コストが必要になるのではないかと思われる。

◎総合力
目指す姿として「すべての企業を世界につなぐ言葉のコンシェルジェ」という経営ビジョンを掲げて、2012 年 9 月に通訳業界で大きな実績をもつ ISS を買収した。
また、対応言語数が 70 言語という幅広さ、前述の外国特許出願時におけるワンストップ・サービスなど、守備範囲の広さが大きな競争優位性に繋がっている。

3. 2014 年 3 月期第 2 四半期決算概要

（1）連結業績

（単位：百万円）

	13/3 期 2Q	構成比	14/3 期 2Q	構成比	前年同期比	対通期進捗率
売上高	3,027	100.0%	4,184	100.0%	+38.2%	47.5%
売上総利益	1,327	43.9%	1,814	43.4%	+36.6%	45.4%
販管費	1,187	39.2%	1,667	39.9%	+40.5%	47.2%
営業利益	140	4.6%	146	3.5%	+4.3%	31.1%
経常利益	139	4.6%	143	3.4%	+2.4%	30.4%
四半期純利益	69	2.3%	70	1.7%	+1.2%	29.2%

ISS 子会社化がフル寄与。先行投資的人件費増あるも増益を維持。

売上高は前年同期比 38.2%増収の 41 億円。2012 年 9 月に子会社化した ISS が通期で寄与したほか、翻訳事業も医薬分野、金融分野が堅調で増収だった。

ISS 子会社化、翻訳事業における営業担当者やコーディネーター（翻訳者の選定も含め工程を管理する重要なスタッフ）を中心とした先行的な人材獲得などで販管費が増収率を上回って 4 割増加したものの、営業利益、経常利益は小幅ながらも増益となった。

翻訳者の登録数は 2013 年 9 月末で 5,881 名。前年同期に比べ 6%ほど増加した。

（2）セグメント別動向

◎セグメント別売上高と利益

（単位：百万円）

	13/3 期 2Q	構成比	14/3 期 2Q	構成比	前年同期比
翻訳事業	2,789	92.1%	2,890	69.0%	+3.6%
特許	861	28.4%	844	20.1%	−1.9%
医薬	872	28.8%	949	22.6%	+8.7%
工業	832	27.4%	830	19.8%	−0.1%
金融	222	7.3%	266	6.3%	+19.7%
派遣事業	179	5.9%	691	16.5%	+285.6%
通訳事業	36	1.2%	242	5.8%	+567.9%
語学教育事業	4	0.1%	112	2.6%	+2,656.7%
その他	18	0.6%	246	5.8%	+1,232.7%
売上高合計	3,027	100.0%	4,184	100.0%	+38.2%
翻訳事業	151	107.7%	85	58.2%	−43.6%
派遣事業	13	9.4%	55	37.7%	+317.4%
通訳事業	4	3.2%	18	12.4%	+297.5%
語学教育事業	−10	−	14	9.9%	−
その他	−9	−	−7	−	−
調整額	0	−	13	−	−
営業利益合計	140	100.0%	146	100.0%	+4.3%

＊2014 年 3 月期第 1 四半期より「語学教育事業」を、第 2 四半期より「通訳事業」を追加しており、2013 年 3 月期の数値は変更に対応して組み替えている。

＊営業利益の構成比は損益計算書計上の営業利益に対するもの。

①翻訳事業

＜特許＞

企業の知的財産関連部署における取引が拡大し、新規顧客開拓も進んだが、既存顧客である特許事務所からの電気関連出願用明細書の受注が減少した。

＜医薬＞
プリファードベンダー（※）契約締結企業からの受注が拡大していることに加え、新たな外資系製薬企業とのプリファードベンダー契約を獲得することができた。また、製薬会社からの新薬申請資料の受注も好調に推移した。
プリファードベンダー契約締結先は第 2 四半期で 1 社増加し現在 5 社となっている。プリファードベンダー制度を導入しているほとんどが外資系製薬企業であり、12 月の期末決算時期前後に契約締結・更新時期を迎えることから、第 3 四半期にもさらに受注が増えることが期待できるという。
また、プリファードベンダーになると、幅広い書類の翻訳を扱う事が出来ることに加え、それにより品質を更に向上させることができるというメリットもある。
プリファードベンダー（※）：企業が優秀な人的リソースの確保と費用低減を狙い、優先的に業務を委託する特定の調達先のこと。

＜工業＞
ウェブサイト関連の大型プロジェクト案件や情報通信関連企業からの定期案件の獲得に加え、（株）アイタスから譲受したローカライズ案件が順調に推移した一方、自動車関連企業からの受注が低調だった。

＜金融＞
前期から行ってきた、企業の管理関連部署への継続的な営業活動が奏功したことに加え、保険会社や金融情報サービス企業からのスポット案件を獲得することができた。

② 派遣事業
各種金融機関や情報通信関連企業への通訳者・翻訳者派遣などが好調に推移した。

③ 通訳事業
（株）アイ・エス・エスの通訳事業が好調に推移し、なかでも、大手通信関連企業や製薬企業からの受注が増加した。

④ 語学教育事業
（株）アイ・エス・エスの通訳者・翻訳者育成のうち、4 月～8 月に開講するレギュラーコースの受講申し込み者数が計画を上回った。

⑤ その他
2013 年 6 月に横浜で開催された「第 5 回アフリカ開発会議（通称：TICAD Ⅴ）」の全体運営を担当するなど、（株）アイ・エス・エスの国際会議企画・運営事業の売上が大きく寄与した.

（3）財政状態とキャッシュ・フロー
◎財政状態
（単位：百万円）

	13/3 月末	13/9 月末		13/3 月末	13/9 月末
流動資産計	3,113	2,991	**流動負債**	1,181	1,140
現預金	1,747	1,576	仕入債務	535	572
売上債権	1,142	1,138	その他	417	314
固定資産計	709	789	**固定負債**	178	166
有形固定資産	86	77	退職関連引当金	165	154
無形固定資産	361	335	**負債計**	1,359	1,306
のれん	250	245	**株主資本計**	2,456	2,451
投資その他の資産	260	376	**純資産計**	2,463	2,473
資産合計	3,822	3,780	**負債純資産合計**	3,822	3,780

固定資産は投資その他の資産増などで 79 百万円増加したが、現預金減などで流動資産は 121 百万円減少し、資産合計は 41 百万円減少した。一方負債は 52 百万円減少した。
この結果、自己資本比率は前期末の 64.3%から 1%上昇し、65.3%となった。

◎キャッシュ・フロー （単位：百万円）

	13/3 月期 2Q	14/3 月期 2Q	増減
営業 CF	24	49	+25
投資 CF	43	-158	-201
フリーCF	67	-108	-176
財務 CF	-292	-79	+213
現金及び現金同等物残高	1,417	1,438	+20

営業 CF は前年同期と同じくプラスだったが、差入保証金の差入などで投資 CF がマイナスとなり、フリーCF もマイナスとなった。
財務 CF は前年同期にあった借入金の返済が無くマイナス幅は縮小。キャッシュポジションは若干上昇した。

4. 2014 年 3 月期通期業績予想

（1）連結業績 （単位：百万円）

	13/3 期	構成比	14/3 期（予）	構成比	前期比
売上高	7,267	100.0%	8,800	100.0%	+21.0%
売上総利益	3,210	44.2%	4,000	45.5%	+24.6%
販管費	2,787	38.4%	3,530	40.1%	+26.6%
営業利益	422	5.8%	470	5.3%	+11.1%
経常利益	422	5.8%	470	5.3%	+11.1%
当期純利益	220	3.0%	240	2.7%	+9.0%

	14/3 期 上期	前年同期比	14/3 期 下期（予）	前年同期比
売上高	4,184	+38.2%	4,616	+8.9%
売上総利益	1,814	+36.6%	2,186	+16.2%
販管費	1,667	+40.5%	1,863	+16.4%
営業利益	146	+4.3%	324	+14.5%
経常利益	143	+2.4%	327	+15.4%
当期純利益	24	+1.2%	170	+12.5%

通期予想に変更無し。翻訳事業各分野とも堅調。オフィス移転費用なども織り込み、増収増益へ
ISS 子会社化による前年同期と比較した寄与は 8 月までで一巡し、下期の増収率は低下するが、翻訳事業の内、上期は前年同期比マイナスだった特許分野、工業分野が回復するほか、医薬分野、金融分野も堅調で粗利率は前期比 1%以上上昇する。シナジー効果強化を目的とした東京本部のオフィス移転・増床のコスト増も吸収し、2 ケタの増収増益を見込む。配当は前期と同水準の 45.00 円/株を予定。

（2）事業別動向
◎事業別売上高 （単位：百万円）

	13/3 期	構成比	14/3 期（予）	構成比	前期比
翻訳事業	5,801	79.8%	6,600	75.0%	+13.8%
特許	1,684	23.1%	1,850	21.0%	+9.9%
医薬	1,902	26.1%	2,150	24.4%	+13.0%
工業	1,741	23.9%	1,970	22.4%	+13.2%
金融	472	6.5%	630	7.2%	+33.5%
派遣事業	858	11.8%	1,350	15.3%	+57.3%
その他事業	608	8.3%	850	9.6%	+39.8%
合計	7,267	100.0%	8,800	100.0%	+21.1%

＊期初予想発表時点でのセグメントに合わせている。

ISS 子会社化で、派遣事業、その他事業が大きな伸び。翻訳事業も関連部署への営業強化などで堅調に拡大。

5. 今後の戦略

今後の戦略、現在の取組みなどを東社長に伺った。

＜ISS 子会社化について＞

✓ 翻訳に強みを持ち、企業の技術関連部署との取引の多い「翻訳センター」が、通訳・派遣・国際会議に強みを持ち管理関連部署との取引の多い「ISS」を子会社化した最大の目的は、事業領域の拡大。
✓ 共同営業とクロスセールスを行い、顧客企業内の部署拡販と売上拡大を狙っている。

	HONYAKU CENTER	ISS
商品の強み	翻訳	通訳・派遣・国際会議
取引の多い部署	技術関連部署	管理関連部署

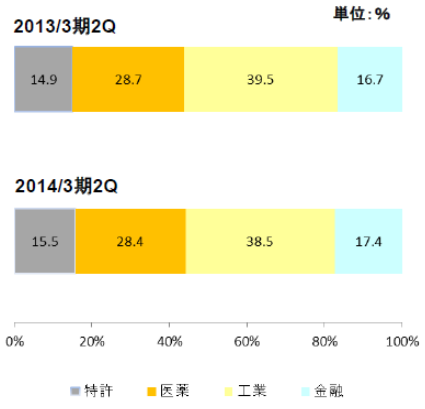
（同社資料より）

✓ 現在月 1 回の共同ミーティングを行い、具体的な顧客ターゲットを定め、同行営業を進めており、顧客層は確実に広がりつつある。
✓ 2014 年 2 月にオフィスを移転し、（株）アイ・エス・エス、（株）国際事務センター、（株）外国出願支援サービスも同じビルに入る。これによりグループシナジーの発揮をより一層進展させる。

また、（株）アイ・エス・エスは 6 月に横浜で開催された「第 5 回アフリカ開発会議」の全体運営を担当した。これはアフリカの 53 か国の首脳級及び関係閣僚や国際機関長らが参加した、日本国内における過去最大級の首脳会議で、大きな実績をまた一つ積み上げた形となった。

＜翻訳者育成について＞

✓ 現在約 6,000 名の翻訳者がいるが、稼動率にはまだ余裕がある。先行的に多言語が可能な翻訳者・翻訳会社を登録している。
✓ ただ、分野別の登録者割合を見ると、売上構成では 2 割ある特許分野が 15%と低いため、こちらの割合をもう少し引き上げたい。



（同社資料より）

✓ そこで昨年から特許分野において「社内研修生制度」を実施している。
✓ これは特許分野の翻訳や知識のある方で、ある程度のレベルにあるものの未だ独り立ちできていない人の中から優秀な人に数か月間、社内で勤務してもらい、納期のある実際の案件を翻訳してもらうというもの。研修生はその場で翻訳文のチェックを受けられることに加え、顧客企業の翻訳に対する多様な要望を直接知ることができ、納期を守るためのスピード感も身につけられる。修了生は未だ一桁だが、全員稼働してきており、優秀な人材の囲い込みに効果が高い。

＜ローカライゼーションの強化＞

- ✓ 2013 年 6 月、（株）アイタスから、ローカライゼーション・マニュアル翻訳事業の一部及び人員を譲受した。
- ✓ 同社は、大手外資 IT 企業をメイン顧客とし、高い技術と専門性および顧客との信頼感が強みとしている。
- ✓ 業績は順調に推移しており、売上と顧客拡大に期待している。現在の顧客はある IT ベンダー1 社のみで、扱いも 1 製品のみだが、今後は複数製品、他社への広がりを目指していく。

＜その他＞

- ✓ 現在「HC TraTool」を始めとした翻訳支援ツールの使用状況は約 4 割。今後はさらに作業効率化を進めていく。
- ✓ 特許分野に関しては現在の顧客は特許事務所が中心だが、今後は企業の知的財産関連部署への営業も強化していく。
- ✓ 言葉に関する事業領域拡大を視野に入れた M&A も引き続き検討していく。
- ✓ 2020 年の東京オリンピックは、「言葉のコンシェルジュ」として活躍できる場が拡大するものと期待している。

6. 今後の注目点

前回のレポートでも触れたが、同社は第二次中期経営計画の最終年度 2015 年 3 月期に「売上高 100 億円、営業利益 7 億円」という目標を掲げており、その前段階である今期予想は、「売上高 88 億円、営業利益　4.7 億円」である。第 2 四半期決算の通期予想に対する進捗率は売上で 5 割弱、利益で約 3 割となっているため、それだけ見るとハードルが高いようにも感じてしまうかもしれないが、同社の場合、上期に先行的な社員補充を行うことから、上期よりも下期の方が利益率は上昇するため、ISS　子会社化による前年同期と比較した寄与は一巡するものの、通期予想達成は十分可能と会社側は考えている。

また、ISS　子会社化によるシナジー効果、ローカライゼーション強化の取組みは着実に実を結びつつあるようで、今期のみでなく中期的な業績寄与がどの程度のスピードで進んでいくのかを注目したい。

▸ アラート申込み
翻訳センターの適時開示情報の他、レポート発行時にメールでお知らせいたします。

▸登録データ変更
既にご登録済みの方で、登録内容に変更がある場合や登録解除の方は、こちらよりご変更ください。

ブリッジサロン
公式 twitterアカウント
（株）インベストメントブリッジの発行するブリッジレポートや投資家向け会社説明会の映像情報をつぶやいています。

本レポートは情報提供を目的としたものであり、投資勧誘を意図するものではありません。また、本レポートに記載されている情報及び見解は当社が公表されたデータに基づいて作成したものです。本レポートに掲載された情報は、当社が信頼できると判断した情報源から入手したものですが、その正確性・完全性を全面的に保証するものではありません。当該情報や見解の正確性、完全性もしくは妥当性についても保証するものではなく、また責任を負うものではありません。本レポートに関する一切の権利は（株）インベストメントブリッジにあり、本レポートの内容等につきましては今後予告無く変更される場合があります。投資にあたっての決定は、ご自身の判断でなされますようお願い申しあげます。 Copyright(C) 2013 Investment Bridge Co.Ltd. All Rights Reserved.

ブリッジレポート（翻訳センター：2483）のバックナンバー及びブリッジサロン（IRセミナー）の内容は、www.bridge-salon.jp/ でご覧になれます。